

新员工月工作总结(模板9篇)

计划生育政策主要包括控制生育率、提供节育措施和提倡晚育等措施。以下是一些金融机构的服务优势和特点，供大家参考选择。

新员工月工作总结篇一

20xx我离开青葱校园，带着梦想来到xx来到xx面对不一样的环境，不一样的生活，不一样的起点，我知道我要做的就是要在最短的时间内渡过“适应期”，尽快适应工作环境，快速转换角色。

在领导及同事的帮助与支持下我很快的融入了这个大家庭，通过这一段时间的工作我发现自己在工作心态、为人处事及工作技能上都有了很大的改变，现将我这几个月的工作情况简要总结为以下几个方面：

初到xx思维还停留在学生时代，思考问题往往不太全面、与实际结合不够紧密。通过这段时间的工作我的思维方式也逐渐发生了改变，学会了如何从全局考虑问题，如何利用有限的资源创造较大的价值，工作时相关专业知识的缺乏让我明白自己的专业水平与老员工还存在很大的差距，需要更加积极主动认真的去学习各种专业知识，以增强自己的专业能力。

在这将近半年的时间里我参与了xxxx工程□xxx工程设计方案□xx展板制作□xxx工程□xx设计院标准化汇编□xxx设计等项目。虽然只是参与项目中的一部分工作，并没有独自去负责整个项目，但是每一次的全身心投入，都会带来不同的收获。

（四）通过对xx设计院景观制图标准的整理，让我对景观专业的基本制图规范有了更深层次的认识，对于改碱、雨污排等以前没有接触过的制图知识也有了基本的了解，为以后相

关设计的进行打下了良好基础。

经过这几个月在项目中的学习与实践以及身边同事领导的帮助与支持，我的专业技能有了很大的提升，为以后更好地成长为一个优秀的设计人员打好了基础。

1. 积极主动学习相关专业知识与软件技能，通过各种途径为自己充电。
2. 主动融入集体，处理好各方面的关系，让自己能在新的环境中保持良好的工作状态。
3. 景观设计是一个对实际工作经验要求很高的职位，而这方面恰恰是目前的我所欠缺，必须下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）需要做出改变的：

1. 不能只是单纯的了解景观规划的相关知识，由于设计是一个需要各个专业通力合作、共同完成的工作，所以我也应该加强对水利及其他专业的了解。
2. 不论自己参与项目的哪一部分设计，都应该较为全面的去-3-

了解项目的整体情况和进度，以方便自己进行相关设计时合理安排时间。

（一）能有机会列席一些具有代表性的项目的方案评审会，而不是只参加自己参与项目的评审，以便学习不同的设计思维，了解相关的设计流程。

（三）可以定期参加一些专业培训与交流会，以加强对行业的最新动向的了解，提高自身的专业素质。

以后的日子里我会督促自己更加努力工作、学习、生活，用我们xx人的正能量来改变自己，让自己和xx一起成长、壮大。

新员工月工作总结篇二

在中学教研室的工作中，我严格要求自己，认真及时做好主任布置的每一项任务，碰到有不懂和不清楚的问题就虚心向主任、王媛姐和阿霞学习请教。同时，我也积极学习新知识，新技能，注重自身发展和进步，不断提高和充实自己，希望能尽早独立承担完整的项目，在工作中独挡一面，为公司做出更大的贡献。

当然，初入职场，难免会出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成长、不断成熟。在此，我要特别感谢本部门的刘主任、王媛姐和阿霞对我的入职指引和帮助，感谢她们对我工作中出现的失误和不足的提醒和指正。

虽然三个月时间不算长，但我已经深深被报社良好的企业文化氛围所吸引。报社的领导注重人性化管理，工作环境宽松，在这样的氛围中，可以极大地激发我的自身潜力，使我以更积极的心态投入到每天的工作中。

这三个月来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展和美好前景，我感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长，在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！特此申请请予批准！

一、非常注意的向周围的同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。入职三个月来，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

三、积极协助本专业的同事梳理审核图纸设计缺陷和问题，争取做到查缺补漏。为下一步总承包商进场工作扫清技术方面障碍。同时并未放松管理现场土方开挖和地基处理的承包商，入冬以来当地政府加大了环境治理力度，这对我们的工作提出更高更严的要求。我们积极制定措施加强管理力度和执行力使项目积极稳妥的一步步向前推进。

四、因工作需要我被借调到3ac2期的交房工作组，担任12组交房小组组长职务。对于我来说这是一个全新的工作领域，收到借调安排的通知后我就私下在网上搜索有关开发商交房的注意事项相关内容，后来经过公司的几次交房培训演练工作后，信心倍增。持续21天的交房工作中我成功完成了89户业主的收房验房工作。这次的工作经历对我目前的工作产生了很多有益的帮助，让我明白和发现了商品房成品施工控制薄弱点和对产品细节和使用功能合理化进一步完善的`着重点。

五、在工作中，善于思考，发现问题便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。这些日子里我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我希望能得到公司领导的肯定，按期转正。

在以后的工作中我会一如继往，不断的提升自己的业务水平及综合素质，会用我的实际行动为公司的发展尽自己的一份力量。

新员工月工作总结篇三

20xx年xx月xx日入职xx以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职xx的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解。信心来自了解，要了解xx和xx这个行业，了解公司，了解产品;xx系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长!很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长;很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间;在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事!

这一个月多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事xx带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和xx开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交;看大家从不认识到认识，最后成为朋友。看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好

每件事情!因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了xx店，xx店，xx店以及xx店等经销商，接下来xx所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作[]xx仍有待开发一两家分销，还有xx广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

销售的第一产品是销售员自我，成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己!

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导x总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!做到责任和职业道德。

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方

面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是“无业可务”而是：“业精于勤于实于务”。

新员工月工作总结篇四

刚走出大学校门，我就很荣幸地成为xx工程公司中的一员，怀着自己美好的希望和从零开始的心态，开始了自己人生的新征程。

为了让我们更快地了解公司、适应工作，公司特地从7月14日开始对我们进行了为期一周的新员工入职岗前培训。这次培训的内容十分丰富，主要有公司历史沿革、公司组织机构与企业文化介绍、公司领导讲座、各部门负责人讲授相关专业知识和自身经验的传授、安全、管理体系以及档案管理等诸多方面的系统学习。经过七天的培训，使我在最短的时间里了解到本公司的基本运作流程，以及公司的发展历程与企业文化、企业现状和一些我以前从未接触过的专业知识等。通过这次培训，使我受益匪浅、深有体会。

第一、了解公司历史沿革与公司机构、企业文化

开始培训的天就是介绍单位的历史沿革，芮书记介绍得很详细，仿佛带领我们重走过这50多年的风雨，见证企业的进化，也了解到了其中的艰辛。这使我们更加珍惜现在来之不易的今天，激励我们更加努力去建设辉煌的明天。

在同一天，张书记为我们介绍了公司现在的组织机构，使我们从宏观上了解公司的各大部门及其主要职能，为以后联系

工作，提高工作效率做好铺垫。张书记还为我们详细地介绍了本公司的企业文化。在我工作的3个月来，我感觉公司的工作氛围、人际交往甚至是走在公司的路上都是有激情而又放松的。有激情是因为在工作中能学习到很多的知识与技巧，放松则是心理上的，这正是工作着并快乐着的感觉，让我感到无比的满足。

第二、培训使我对公司主要业务有了基本的感知与认识

我在公司的档案室工作，在学校学习的也是专业的档案知识，可以说，对于勘察测量这方面来说，我完全是个门外汉。这一次培训，是我次系统接触这方面的知识，真是受益不少，学到了很多新的知识。

经过几次专业知识的培训，我大致了解了公司的主要工作任务，大概分为勘察、测量、岩土试验、测试这几大方面，并分别有对应的部门负责。比如说工程师办公室主要负责岩土工程工作，主要有勘察、设计、治理、检验、监测；测试中心主要负责原位测试、桩基检测等等。并且我对其主要工作流程以及一些术语也有了大致的了解，总算不会像刚来的时候一样，连公司的主要业务都不清不清楚了。

第三、学习了公司的安全管理与管理体系方面的知识

用了一天的时间，我们系统学习了安全方面的知识与公司管理体系方面的知识。我想这对于我们来说，还是比较陌生的知识。我认为其目的.就是为了保证安全生产、提高工作效率、提升企业形象。最终的目的就是使利益化。在这基础上有很多理论的知识与制度，这还需要我们在平时的工作中就注意，比如安全，在任何一个细小的环节中我们都要注意安全的问题，比如人走断电、防火、防盗，还有特别是在施工现场的一些用电安全、人员安全等。这些在实际工作之后可能才能注意到更多问题，并写入制度，是安全管理更加规范。

公司是本行业批获得管理体系三标合一的公司，并有符合公司实际情况的管理方针。在学习中我们学习到了一个以不变应万变的“管理模式，也就是pdca循环：从plan(计划)到do(实施)到check(分析检查)到action(持续改进)。不管是qhsems□ems□ohsms□这一循环始终贯穿其中。仔细看，这一循环也适用于我们生活各方面，这其实也就是一个经验积累的过程，从不会到会，从不好到好，从好到更好的一个过程。我相信，这个简单而明确的循环会伴随我一生，成为我不断进步的标尺。

第四、学习了公司档案与人事方面的知识

最后一天我们首先学习了公司的档案管理制度及公司档案室的主要职能。由于我是在档案室工作，并且已经进行过2个月的实习，对这一方面比较熟悉。我认为档案的价值在于利用，在别人需要资料的时候，能快速及时地找到所需资料是档案是档案人员最主要的职责。公司的档案室已有了50几年的历史，制度健全，库房分类明确。在实习中，我就深深的体会到，我没有选错单位。有好的基本建设，有好的师傅，真正的让我能学以致用，并能通过实践体验更好地掌握理论知识。公司档案室还兼管着规范与杂志的管理，并有专门的阅览室，是专业技术人员能及时了解新规范掌握行业新动态。

人事方面，李主任主要为我们介绍了新进员工的待遇、假期、职称等问题。我想这也应该是我们很关心的一个话题。李主任介绍得很详细，分别介绍了各部门的工资情况，我也觉得越透明越公平，越公开越不敏感。我比较关心职称的问题，档案系列的职称是要上社会去考的，我想从现在开始就应该抓住专业知识不放松，争取能早日更上一层楼。

第五、培训中领导对我们提出的要求

这次培训中我学到了很多知识，但感触最深的是每一位领导基本上都提到一个要求，那就是学习、学习、在学习。一刻

也不能放松，不仅要转研本专业的知识，还要了解其他专业的知识，比如说我自己，就应该多了解了解勘察、测量等方面的知识，这样有利于我了解档案内容，提高工作效率与质量。此外，就是希望能尽快地进入工作状态，做好思想意识的转变，从受者转变成施者。我认为我在这方面做得也比较到位，毕竟已经经过了2个月的实习，感觉现在也慢慢走上正轨了。最后就是希望我们能脚踏实地的工作，养成良好的工作与生活习惯，为自己积累资本、为公司创造利益。

到现在为止我已经在公司工作了3个月了，这次的职前培训让我对公司有了更深的了解，增进了不少知识，更重要的是让我对自己有了新的认识与新的奋斗目标，水不流则腐，人不进则退，在今后的生活中，生活中我将加倍地学习，不断地提高自己的素质。在公司走新、特、精强企之路之际，我作为公司的一员，也要有这样的理念，发展自身的新、特、精，为适应公司不断发展的需求完善自己，争取做到自己对公司利益的化。

相信自己能行，证明自己真行！

新员工月工作总结篇五

我能来到咱们企业说起来还算是缘分和运气，因为在没有进入公司之前，我的身份还是一名尚未毕业的大学生，所以我是没有太多工作经验的，虽然我的简历上有过一些打零工的经历，可这对于工作是没有太多的帮忙的，所以我在找工作的时候是四处碰壁啊，好多企业连面试的机会都不给我，这让我一度都怀疑自我是不是在学校里面白学了这么多年。正当我想放弃找工作时，我收到了咱们企业的面试邀请，我自然也是满怀期待的来到了公司面试，更令我高兴的是我居然顺利地经过了，就这样，我带着幻想和期待来到了公司里，开始了我的工作。

公司里面的工作对我而言是一种全新的体验，因为我之前的

的确确是没有做过类似的事情，所以做起事来总是会出现一点小问题，尽管公司在给我培训的时候已经说得比较清楚了，可是光听听还是不够的，必须要动手操作一段时间后才能适应下来。由于这算是我第一次在企业中工作，所以我在公司里面一向表现得很谨慎也很腼腆，生怕自我说错什么话坐错什么事引得别人不高兴，有时候碰上了工作上的问题我都先是自我一个人寻找着解决方法，实在不行了再去问问老员工。工作的确和读书有蛮大的区别，首先是在工作的时候需要自我坚持良好的精神状态，不然很容易在干活的时候出现纰漏，其次就是在工作的时候需要自我去解决问题，毕竟别人可不想你一向都来麻烦他，所以想要快速的提升个人本事的话，必须要自我去主动地学习一下，光靠别人来给你进行讲解还是不太够的。

20xx年，我要提升一下自我的工作效率，从目前的产出来看，我的水平还是没有到达一个令人满意的高度，所以我在做事的时候不能掉以轻心，应当多多学习和工作业务有关的知识，争取为企业做出更多的成绩。

新员工年度工作总结

公司新员工培训工作总结

最新新员工工作总结

新员工思想工作总结

新员工年度个人工作总结

公司新员工年终工作总结范文

新员工个人工作总结【精】

新员工个人工作总结【热】

新员工个人工作总结【热门】

【精】新员工个人工作总结

新员工月工作总结篇六

在xx年夏天到来的时候，我来到了报社这个集体。温故而知新，回想近1个月来的工作，我把这段时间分为三个阶段：

一、以“做人”为开始。

任何事情、任何集体都是以人为主体的。而人与人之间的合作又是一个团队必须具有的精神，也是一个社会人必须具有的品质。我首先用了几天时间观察、参与和同事们的沟通，争取快速融入这个集体。经过近1个月时间的努力，我以为，这一点我已经做到了。

二、开始迫不及待地明确自己的工作职责。

这是一个从模糊到明确的认识过程，其痛苦也就在这个过程中。

现在，我基本上可以这样理解我的工作职责：对企业内部和外部的宣传工作——对内调动大家的工作积极性，凝聚我部员工的向心力，宣传企业的人性化和精细管理；对外就是提升企业的影响力，整合媒体营销方案，推动报纸的广告空间不断延伸。值得提出的是，从企业经营的角度讲，公关策划工作还包括通过调查研究，创新出一些决策性建议，辅助领导进行企业管理。

三、开始做事。

整洁的工作环境。

2、学习、学习、再学习。短短20多天的工作，我已经对广告和营销策划有了浓厚的兴趣，为此，我看了一些这方面的书籍。《中国广告》里关于广告策划的案例、在“中国广告网”和“中华广告网”上别人的一些广告策划理念、近期《精品购物指南》以及众多报纸媒体上的时尚专题……这些都是我现看现学的活教材。

3、做了几件小事情。

第一件，我写了一封函，那是毕业后做的第一件事情，所以我认认真真的写了好几次，最后竟然发现一个成功的秘诀——多修改就会有进步。

第二件事，当我看到本报的广告类型中餐饮行业很少涉及时，便写出一个简单的策划书——关于“美食版”的策划。经领导指出其不足之处、前辈同事们帮忙指点，几次修改，终于通过了审查，决定从8月份开始试实施。

第三件事情，打电话联系企业老总，给他们派发报纸，以增进他们对报纸的了解，拉拢投资商家同时也是消费群体。

这封信函，开始的角度就很类似向对方推荐自己的信，第二稿，我们的视角就太高一些，做到不卑不亢。刚刚工作，我尝试用多种方法解决同一个问题，通过比较，找出最佳方案。

最后还得提到，平常我对广告策划的一些想法，在和领导、同事沟通中，他们指出我思想上的偏差，还鼓励我多想问题，不怕出错，增加了我的工作积极性。甚至日常的一些琐事，同事们都给了我很多帮助。在我的第一份工作，给员工撰写一封小小的慰问函时，从整体结构到遣词造句，我都虚心的请领导帮我一次次提意见，希望把最精美的信函呈现给大家；在我给客户打电话时，遇到他们这样或那样的问题，又是领导和同事们教我怎样解决问题，让我顺利完成了给客户派发报纸的任务。

随着渐渐对工作环境的熟悉，我要踏上新的征程，任重道远，我需要加倍努力，争取做一个好的员工。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

新员工月工作总结篇七

从刚刚进来时以人事专员的工作转为薪酬专员工作，针对此项工作调整，我非常的开心，薪酬这块是6大模块中我所想进入的模块，所以非常感谢领导的安排。我在这个月大致的工作如下：

- 1、根据每月员工入离职情况，将人员的档案梳理归档。
- 2、根据每天的员工入离职情况，更新人事系统档案。
- 3、薪资核算工作(在这新入职一个月内，我还没接触)。
- 4、部门资料档案的管理或下达。
- 5、上级安排的其他事项。

因为刚刚进入工作，对工作还不是很熟悉，因此还没什么建树。之前对薪酬并未解除过，可能还有点陌生。而且还有个问题，我所做的工作都是针对物，是“死”的东西。做hr应该更多的是与人打交道，我也希望自己多与人交流，锻炼自己的口才和为人处事之道，特别是与部门及员工的沟通交流，处理各种问题的技巧，在这点上，我觉得我以后的锻炼机会会很少。

新员工月工作总结篇八

自20xx年8月4日入职集团企业企业发展中心行政秘书岗位，本月工作即将结束，本月的工作情况做如下汇报：

工作以责任为先，责任为重

1、对企业负责

企业提供工作平台、付薪水给自己，首要任务就是认真履行领导下发工作任务，按时完成个人岗位职责和目标。

2、对自己负责

努力工作，努力学习，逐步成长，从细节做起，争取做一名优秀的职业人。为企业创造更多的财富，获得更多的个人劳动报酬，实现自己的人生价值。

1、个人非常热爱现今工作，入职至今未有请假、迟到、缺勤；

6、以集团企业董事长为职业标杆、企业发展中心周经理为现阶段目标，希望在领导的指导下能青出于蓝而胜于蓝。

1、适时实施更多的奖罚激励型管理制度，做到该罚的不徇私、该奖的不吝啬。具体如下：

(2) 以新员工转正时间激励点，对于实习期表现优异的新员工可以在1-2个月转正。

2、关于酒店带动商场品牌服饰店的初步营销方案。

方案目的：发挥商业广场一条龙服务优势，以效益高的产业带动效益低的产业，实现共同发展，提高企业综合效益，让恒辰世纪商业广场服务更加完善。

方案内容：在酒店预定婚庆、吃饭消费的顾客，根据消费额度每消费200元送出40元企业商场品牌服饰店的代金券。顾客在每家企业商场品牌服饰店每次消费只能使用一张代金券。

(注：具体送出代金券金额需要与商场品牌服饰店沟通)

方案优势：

2、在酒店预定婚庆、吃饭的顾客和品牌服饰店服装价格档次相符合。相应额度的代金券优惠，品牌服饰店也可以接受。

2、在熟悉和掌握个人岗位职责后需要去承担更多的企业事务和责任。

新员工月工作总结篇九

来到公司实习的两个月，我是从事的房地产销售的工作，从刚开始的接触这个行业到现在可以和客户流畅的沟通合同条款，我在师傅的带领下，付出了努力，终于有所得，也就这实习期间的工作总结一下。

我大学学习的是市场营销的专业，对于房地产行业来说，虽然书上有一些例子，但是很笼统，所以我对公司从事的工作并不是特别了解，在实习期间，我跟随带我的师傅，从熟悉楼盘，了解价格，以及各种房型等方面进行学习。刚来的时候很幸运，恰好遇到x楼开盘，于是我在热闹中看同事们忙进

忙出，有的和客户沟通，有些已经确定要签合同了，有的还是过来看看的，虽然说是开盘，其实很多客户都已经确定了要哪个房型，哪套房子了，过来这边只是为了确认，并签订购房合同的。而我作为一名新人，也会有一些客户问到我问题，我虽然不会回答，但是总能引领他们到同事的身边去，第一天的学习，可以说收获非常的大，我了解了以后的工作是怎么样的，同时也明白自己需要学习的东西有很多很多。

一个月的实习，我基本都是跟随师傅在学习，虽然偶尔和客户沟通，但是并不多，到了第二个月，师傅开始慢慢让我独自和客户沟通了，说如果有不懂的地方就去问他，而我经过一个月的学习，早已经想和客户沟通了，想成交一单。在第二个月的销售过程中，我发挥我外向的性格，积极跟进每一个客户，在半个月的跟进当中，我也成交了几套房子，虽然并不是很多，但是还是得到了师傅的夸奖，说我上手很快，是吃销售这碗饭的，在成交的时候，我对合同的熟悉度并没有那么高，师傅也在旁边指导，告诉我如何和客户签订合同，以及后续的办手续应该怎么样去做。

在两个月的实习过程中，我虽然有了点销售的业绩，但是不能自满，而且对合同和手续这块也是需要加强熟悉，这样才能让客户感觉到我是一名专业的销售，虽然我的面庞还很年轻，但是专业却是可以体现在工作当中去的，还有在和客户的沟通之中，我每天都会进行总结，哪些话语说得不大对，哪些是可以继续保持的，优化自己的销售技巧，这样才能拿到更多的业绩，为公司带来销量。

实习期即将结束，我的工作还将继续，要学的东西还有很多，我也要保持谦虚的`姿态向同事们学习，更好的做接下来的工作。